LANDELIJK VASTGOED



Prijsbepaling van landelijk vastgoed

Een uitgebreide gespreksgids voor eigenaars van villa’s, landhuizen, fermettes en hoeves.

Landelijk Vastgoed | november 2026 | illustratief sfeerbeeld

INLEIDING

Een prijs begint bij het juiste verhaal

Een landelijke woning heeft vaak meer dan één prijsbepalend onderdeel. Deze gids helpt u om de vragen voor een eerste verkoopgesprek gestructureerd te bekijken.

Een moderne villa met vrij uitzicht, een klassiek landhuis met parkachtige tuin, een fermette met bijgebouwen en een vierkantshoeve vormen elk een ander geheel. Hun waarde is niet af te lezen uit één gemiddelde prijs per vierkante meter. De woning, de omgeving, de gronden en de rechten die werkelijk worden overgedragen moeten samen worden beoordeeld. Ook het koperspubliek verschilt per type eigendom.

Wij beginnen bij de feiten. Welke percelen horen bij de verkoop? Welke gebouwen zijn vergund en welke functies zijn aangetoond? Wordt een weide door iemand anders gebruikt? Wat vertellen onderhoud, energieprestatie en bereikbaarheid? Pas daarna vergelijken wij de eigendom met relevante transacties en bespreken wij een vraagprijs en verkooproute. Een eerste gesprek is daarvoor een onderzoeksgesprek, geen belofte over een verkoopbedrag.

> **DEZE GIDS GEBRUIKEN**
>
> Lees de hoofdstukken als voorbereiding, noteer vragen bij uw eigen eigendom en breng de beschikbare stukken mee. De laatste pagina’s bieden een gespreksblad. U hoeft niet vooraf alle antwoorden te kennen; ontbrekende informatie hoort juist zichtbaar op de onderzoekslijst.

De tekst geeft algemene informatie voor eigenaars in Vlaanderen. Hij is geen individuele schatting, taxatierapport of juridisch advies. Marktgegevens en regels kunnen veranderen. Een concrete prijsbeslissing vraagt actuele gegevens en een beoordeling van het specifieke dossier.

01 / DE BEDRAGEN

Inschatting, vraagprijs en verkoopprijs

Een goed gesprek onderscheidt het oordeel over de markt van de keuze waarmee u de woning aanbiedt en de prijs die uiteindelijk wordt overeengekomen.

Een inschatting is een beoordeling op een datum

Een marktinschatting verbindt de kenmerken van uw eigendom met de beschikbare marktinformatie op een bepaald moment. Nieuwe documenten, een gewijzigde toestand of een veranderde markt kunnen de onderbouwing later beïnvloeden. Bij een landelijk pand is het extra belangrijk om te vermelden of gronden, bijgebouwen en hun gebruik in de beoordeling zijn meegenomen.

De vraagprijs is een positie in de markt

De vraagprijs is het bedrag dat kandidaat-kopers in de verkooppubliciteit zien. Hij steunt op de inschatting, maar houdt ook rekening met presentatie, timing, beoogde kandidaten en de gekozen zichtbaarheid. Een hoger bedrag kan ambitieus lijken, maar werkt alleen wanneer de verschillen met beschikbaar alternatief aanbod helder kunnen worden uitgelegd. Een lage startprijs garandeert geen biedwedstrijd.

Een transactie vertelt meer dan een advertentie

Een gerealiseerde prijs hoort bij een afgesloten verkoop met eigen voorwaarden. Een advertentie toont alleen wat de verkoper vraagt. Beide gegevens kunnen bruikbaar zijn, maar beantwoorden verschillende vragen. Vraag bij een referentie steeds wanneer zij tot stand kwam, wat precies inbegrepen was en of het bedrag aantoonbaar is.

> **VRAAG VOOR HET GESPREK**
>
> Welk bedrag is een actuele vraagprijs, welk bedrag komt uit een gesloten transactie en welke onzekerheid blijft er over de vergelijking met uw eigendom?

02 / HET GEHEEL

Wat wordt er werkelijk verkocht?

Landelijk vastgoed wordt vaak als één sfeervol geheel ervaren, terwijl de akte meerdere percelen, functies en gebruikssituaties kan bevatten.

Woning en woonkwaliteit

Wij kijken naar bouwkwaliteit, indeling, licht, afwerking, technische staat en energieprestatie. Een gerenoveerde villa kan ondanks een kleiner perceel een andere koper aanspreken dan een landhuis met veel grond en een oudere installatie. Historische investeringen worden niet automatisch euro voor euro terugbetaald in de verkoopprijs; hun effect hangt af van de huidige staat en van wat kopers belangrijk vinden.

Tuin, uitzicht en afzonderlijke gronden

Privacy, oriëntatie en de relatie tussen binnenruimtes en landschap kunnen een sterk verkoopargument zijn. Maar niet iedere vierkante meter heeft dezelfde functie. Een verzorgde tuin rond de woning, een landbouwperceel achter een omheining en een afgelegen strook grond kunnen voor een koper verschillend bruikbaar zijn. Wij maken daarom een perceelslijst en beschrijven toegang, huidig gebruik en wat juridisch is bevestigd.

Bijgebouwen en mogelijke functies

Een koetshuis, stal, schuur of poolhouse kan het geheel versterken, mits de toestand en het toegelaten gebruik duidelijk zijn. Een vergunde woonfunctie is iets anders dan een denkbare verbouwing tot logies of extra woonruimte. Potentieel tonen we als mogelijkheid onder voorbehoud, niet als bestaande waarde zonder bevestiging van de bevoegde overheid.

> **EEN HELDERE PERCEELKAART**
>
> Noteer per perceel: eigendom, oppervlakte, toegang, actuele functie, eventuele gebruiker, documenten en open vragen. Zo wordt een aantrekkelijk domein ook een controleerbaar verkoopdossier.

03 / RECHTEN

Gebruiksrechten en beperkingen tijdig onderzoeken

De vraag wat een koper met de grond kan doen, weegt mee in de belangstelling en in de prijs. Het antwoord mag niet uit een sfeerfoto worden afgeleid.

Bij een weide die door een landbouwer wordt gemaaid of begraasd, kan de kwalificatie van de afspraak belangrijk zijn. Volgens het Vlaamse Agentschap Landbouw en Zeevisserij hangt pacht af van het werkelijke landbouwgebruik, een redelijke vergoeding en instemming van de eigenaar; het etiket op een overeenkomst is niet beslissend. Een verpachte grond kan worden verkocht, maar de overeenkomst en eventueel voorkooprecht vragen onderzoek door de notaris. Wij rekenen een gebruikte weide niet zonder meer als onmiddellijk vrij beschikbare tuin.

Ook erfdienstbaarheden, doorgangsrechten, gedeelde toegangen of afspraken met buren kunnen het feitelijke gebruik bepalen. Het bestaan of de omvang van zo’n recht moet uit stukken en feiten blijken. Een toegangsweg die op foto’s vanzelfsprekend oogt, is niet automatisch een exclusieve private weg. Bij een verkoop moeten de stukken overeenkomen met de voorstelling aan kandidaat-kopers.

Ruimtelijke bestemming, beschermingsstatus en overstromingsinformatie kunnen een eigendom eveneens beïnvloeden. Zij maken een landhuis niet automatisch minder aantrekkelijk, maar kunnen vragen oproepen over werken, onderhoud of toekomstplannen. De correcte aanpak is de status per perceel te controleren en de mogelijke gevolgen bij de bevoegde instantie of notaris te verifiëren, vóór potentieel als zekerheid wordt gepresenteerd.

> **GEEN SCHIJNZEKERHEID**
>
> Een aangename weide, een grote schuur of een toegangspoort is een zichtbaar kenmerk. Vrij gebruik, verbouwbaarheid of bouwrecht is een afzonderlijke juridische vraag. Houd die twee in de prijsbespreking gescheiden.

04 / HET DOSSIER

Documenten maken een prijs bespreekbaar

Een aantrekkelijk pand wordt sterker gepresenteerd wanneer vragen over de eigendom op tijd en met de juiste stukken kunnen worden beantwoord.

De authentieke eigendomstitel, kadastrale gegevens en plannen vormen het vertrekpunt. Daarna volgen vergunningen, gegevens over bijgebouwen en uitgevoerde werken, EPC en de attesten en inlichtingen die voor de concrete verkoop vereist zijn. Vlaanderen.be beschrijft welke informatie een verkoper moet kunnen voorleggen en welke gegevens in advertenties thuishoren. De notaris controleert de specifieke toepasselijkheid en geldigheid.

Voor landelijke percelen verdienen perceelsgrenzen en gebruik bijzondere aandacht. Is de tuin op de foto hetzelfde als de tuin op het plan? Horen de oprijlaan en poort volledig bij de eigendom? Zijn afspraken over een doorgang, pacht of gebruik van bijgebouwen bekend? Een onduidelijk antwoord hoeft een verkoop niet onmogelijk te maken, maar hoort wel voor de prijs- en publicatiebeslissing op tafel te liggen.

Bij overstromingsgevoeligheid geldt een informatieplicht voor verkooppubliciteit en akte. De perceelscore en, waar van toepassing, gebouwscore moeten correct worden vermeld. Zeker bij een domein met meerdere percelen is het verstandig de informatie per onderdeel na te kijken. Een groen uitzicht op een foto vertelt niets over de waterstatus van het terrein.

WERKVOLGORDE

Verzamel eerst de stukken die u al hebt. Noteer per ontbrekend document wie het opvraagt en wanneer. Geef onzekerheden een eigen plaats in het dossier, zodat de prijsbespreking niet op veronderstellingen berust.

05 / DE MARKT

Vergelijken zonder schijnnauwkeurigheid

Een landelijke villa, fermette of hoeve is zelden identiek aan een recent verkochte buurwoning. Vergelijken blijft mogelijk, maar vraagt een toelichting bij verschillen.

Wij onderscheiden afgeronde verkopen, actueel aanbod en algemene statistiek. Afgeronde verkopen kunnen sterke referenties zijn wanneer locatie, staat, grootte, datum en voorwaarden bekend zijn. Actuele advertenties tonen welke alternatieven kopers vandaag zien, maar bewijzen geen gerealiseerd bedrag. Statbel publiceert medianen op basis van geregistreerde akten; die zijn nuttige marktcontext, geen individuele prijskaart voor uw landhuis.

Een referentie krijgt gewicht wanneer de bron controleerbaar is en het pand voldoende gelijkenis vertoont met uw eigendom. De professionele RICS-standaard over vergelijkingsgegevens benoemt recentheid, gelijkenis en verifieerbaarheid als belangrijke kenmerken. Bij schaarse transacties is professionele duiding van de verschillen nodig. Een ogenschijnlijk exact cijfer op basis van één zwakke vergelijking geeft meer schijnzekerheid dan inzicht.

Welke verschillen verklaren wij?

Ligging en bereikbaarheid, woningtype en bouwkwaliteit, woonoppervlakte en bruikbaarheid, energie en onderhoud, grond en bijgebouwen, rechten en gebruikssituatie, en datum en voorwaarden van de verkoop. De richting van een verschil is vaak duidelijk; het precieze geldbedrag niet altijd. Daarom tonen wij een beargumenteerde bandbreedte en benoemen wij waar de data minder zekerheid geven.

> **CONTROLEER ELK PRIJSGEGEVEN**
>
> Is het een verkoopprijs, een vraagprijs of een gemiddelde? Welke woning en welke percelen hoorden erbij? Van wanneer is de informatie, en wie kan haar bevestigen?

06 / DE KOPER

Welke kandidaat past bij dit eigendom?

De markt voor landelijk vastgoed is breed. Een doeltreffende prijspositie sluit aan bij de mensen voor wie de concrete combinatie van woning en omgeving betekenis heeft.

Een gezin kan vallen voor de rust en een goede verbinding met school of werk. Een andere koper zoekt architectuur, een grote tuin of ruimte voor een hobby. Een fermette kan liefhebbers van karakter aanspreken, terwijl een hedendaagse villa juist comfort en energieprestatie vooropstelt. Wij vermijden één algemeen profiel voor al deze woningen en onderzoeken wie het pand feitelijk kan en wil gebruiken.

Een groter perceel vergroot de aantrekkelijkheid niet onbeperkt. Onderhoud, bereikbaarheid, bestemming en eventuele gebruiksrechten kunnen voor verschillende kopers juist uiteenlopende gevolgen hebben. De prijsanalyse kijkt daarom niet alleen naar hoeveel grond aanwezig is, maar ook naar de relatie tussen die grond en het dagelijks gebruik van de woning.

Bij een bijzondere eigendom zijn presentatie en informatie nauw verbonden. Foto’s laten zien hoe huis en landschap samenkomen. Een duidelijke beschrijving maakt daarna onderscheid tussen wat bestaat, wat is toegestaan en wat nog onderzocht moet worden. Zo kunnen geïnteresseerden hun bezoek op werkelijke kenmerken baseren.

EEN NUTTIGE VRAAG

Welke aantoonbare eigenschappen geven een passende koper een reden om dit pand te bezoeken, en welke onzekerheden wil die koper vooraf opgehelderd zien?

07 / DE STRATEGIE

Van inschatting naar verkooproute

De vraagprijs hoort bij een besluit over zichtbaarheid, timing en de manier waarop u reacties van de markt wilt lezen.

Sommige eigenaars wensen brede publicatie; anderen willen eerst een gerichte selectie of een discrete start. Die keuzes hebben verschillende bereik- en evaluatiemogelijkheden. Een open campagne brengt niet automatisch een hoger bedrag en een discrete verkoop is niet per definitie schaarser of waardevoller. De aanpak moet passen bij het pand, uw privacywensen en de kopers die wij willen bereiken.

Wij leggen vóór publicatie vast welke feiten de prijspositie dragen, welke onderdelen nog moeten worden geverifieerd, welke informatie kandidaat-kopers krijgen en wanneer wij de reactie evalueren. Een vraagprijs kan later veranderen als feiten of marktfeedback daartoe aanleiding geven. Een wijziging verdient dan een uitleg, geen automatische reactie op een vooraf gekozen aantal dagen.

De eerste contacten tonen niet alleen hoeveel belangstelling er is, maar ook welke vragen terugkomen. Gaan die over de staat van de woning, het EPC, de toegang tot een weide, financiering, onderhoud of de prijs zelf? Soms vraagt een terugkerende vraag om beter materiaal of een document; soms geeft zij aanleiding de marktpositie opnieuw te beoordelen.

> **VIER AFSPRAKEN VOOR DE START**
>
> Spreek af: 1. welke feiten en referenties de positie ondersteunen; 2. welke dossierpunten nog open zijn; 3. welke doelgroep en kanalen passen; 4. op basis van welke signalen u samen evalueert.

08 / VOORBEELD

Een fictieve villa met weide

Dit voorbeeld illustreert de werkwijze. Het beschrijft geen bestaande verkoop en bevat bewust geen richtprijs.

Een eigenaar wil een moderne villa aan de rand van een dorp verkopen. De leefruimte kijkt uit over een verzorgde tuin en een weide. Op het eerste gezicht vormt het geheel één groot groen domein. Uit de stukken blijkt dat de tuin en de weide afzonderlijke percelen zijn. Een naburige landbouwer maait de weide. De aard van zijn gebruik is nog niet juridisch beoordeeld.

In de omgeving staat een iets kleinere villa te koop. Dat is actueel concurrerend aanbod, maar de vraagprijs zegt niet wat een koper uiteindelijk betaalt. Een andere villa werd recent verkocht; deze had een vergelijkbare indeling, maar een kleiner perceel en een betere energieprestatie. De verschillen zijn relevant. Wij bespreken wat over de transacties werkelijk bekend is en welke eigenschappen van de eigen villa voor kandidaat-kopers van belang zijn.

Voor de prijspositie nemen wij de woonkwaliteit en tuin mee, maar behandelen wij de weide als afzonderlijk onderdeel met een open gebruiksvraag. De notaris onderzoekt de afspraak met de landbouwer. Intussen verzamelen wij plannen, EPC en de overige verkoopstukken. Pas wanneer de grenzen van het dossier duidelijk zijn, kiezen eigenaar en makelaar samen een verdedigbare vraagprijs en presentatie.

LES UIT HET VOORBEELD

Een mooi uitzicht, een groot perceel en een online vraagprijs zijn relevant, maar geen van die drie vervangt de controle van rechten, stukken en vergelijkbare afgeronde verkopen.

09 / VRAGEN

Vragen die eigenaars vaak stellen

Deze antwoorden zijn algemene oriëntatie; het eigendom en de actuele stukken bepalen de concrete uitkomst.

Kan ik woning en grond apart optellen?

Soms helpt een uitsplitsing om de onderdelen te begrijpen. Toch koopt een kandidaat meestal een samenhangend geheel. Ligging, toegang, bestemming en gebruik bepalen of de grond de woning versterkt en in welke mate. Een simpele optelsom van standaardbedragen kan dat niet vangen.

Levert een grote schuur automatisch meerwaarde op?

Een bruikbaar bijgebouw kan interessant zijn, maar de staat, vergunning, toegang en toegelaten functie moeten bekend zijn. Een mogelijke toekomstige inrichting is niet hetzelfde als een bestaande vergunde functie. Presenteer het gebouw zoals het werkelijk is en laat plannen afzonderlijk toetsen.

Moet ik eerst alle attesten hebben?

Een eerste oriënterend gesprek kan al met een onvolledig dossier plaatsvinden. Voor publicatie en verkoop zijn bepaalde gegevens wel noodzakelijk. Wij maken daarom vroeg een lijst van beschikbare en ontbrekende stukken. Uw notaris bevestigt de precieze eisen en geldigheid voor het pand.

Is de Statbel-mediaan mijn richtprijs?

Nee. De mediaan beschrijft een groep transacties binnen een categorie en gebied. Zij corrigeert niet voor uw architectuur, tuin, gebruiksrechten, energiestaat of de precieze ligging. Gebruik de statistiek als context naast concretere referenties.

10 / GESPREKSBLAD

Uw eigendom in beeld

Gebruik deze vragen als notitieblad voor een eerste gesprek. Zij vormen geen waardebepaling op papier.

Welke woning, bijgebouwen en kadastrale percelen horen bij de verkoop?

Wie gebruikt de tuin, weide, oprijlaan en bijgebouwen vandaag?

Welke renovaties, energiegegevens en attesten zijn gedocumenteerd?

Wat zijn uw timing, privacywensen en belangrijkste verkoopvoorwaarden?

Welke eigenschap of onzekerheid moet zeker in de prijsbespreking komen?

11 / NASLAG

Bronnen en vervolggesprek

De officiële en professionele bronnen hieronder ondersteunen de algemene uitleg. Zij leveren geen waardeoordeel voor een individuele woning.

Statbel - vastgoedprijzen en methodologie

Open de bron op de officiële website
Belgische medianen op basis van geregistreerde verkoopakten, met uitleg over de methode.

Vlaanderen.be - een huis verkopen

Open de bron op de officiële website
Attesten, inlichtingen en publiciteitsgegevens bij een Vlaamse woningverkoop.

Vlaanderen.be - overstromingsgevoeligheid

Open de bron op de officiële website
Toelichting bij de informatieplicht voor grond en gebouwen.

Landbouw en Zeevisserij - pachtvragen

Open de bron op de officiële website
Officiële toelichting bij de kwalificatie van pacht en verkoop van verpachte gronden.

RICS - comparable evidence

Open de bron op de officiële website
Professionele standaard over de interpretatie van vergelijkingsgegevens.

> **AFBAKENING**
>
> Deze gids is geen individuele schatting, taxatierapport, juridisch of fiscaal advies en geen garantie op vraagprijs, verkoopprijs of verkooptijd. Laat de concrete feiten en rechten van uw eigendom op het beslismoment onderzoeken.

Landelijk Vastgoed - Roelandt & Partners BV
+32 (0)54 32 08 50 · info@landelijk-vastgoed.be
Meer over de verkoop van landelijk vastgoed